
Robert Kappel

Informalität als Normalität – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema

1. Mungo Park in London

Bevor Mungo Park am Ende des 18. Jhs. zu seiner ersten Expedition an den Niger aufbrach, ließ er sich zur Vorbereitung seiner Entdeckungsreise in London nieder.¹ Er suchte nach geeigneten Abenteurern, furchtlosen Menschen, Seeleuten und Köchen, die bereit waren, ins „Herz der Finsternis“ – den „dunklen“ Kontinent Afrika – einzudringen. Für diese im Interesse der Forschung und des britischen Imperialismus durchzuführende „Reise“ wurde den Rekrutierten aus den Londoner Slüms Geld, Glück und Hoffnung versprochen, und sofern es sich um Gefangene handelte, konnten sie sich die Freiheit „erreisen“. Mungo Park suchte sich Hafendarbeiter, konnte Arbeitslose, Kleindiebe, Kleinhändler im Lumpen- und Subproletariat und abgehalfterte Akademiker aus den Stakten für sein Abenteuer gewinnen.

Welcher ordentliche Mittelständler hätte schon gerne in den Niederungen des Niger sein Leben gelassen und seine Sicherheit aufs Spiel gesetzt – und also die Wohlanständigkeit des geordneten Lebens für ein Abenteuer geopfert? Was blieb Mungo Park, als sich in den Kaschemmen der Vorstädte, in den dunklen und morastigen Hafenvierteln nach geeigneten Leuten umzusehen, während ihn seine Freunde und Verwandten im schottischen Hochland und seine wissenschaftlich motivierten Mitreisenden für verrückt erklärten? Er suchte seine *Crew* im informellen Sektor, in den Zonen des Uberlebenssektors. Die Informalität wurde sein Rekrutierungsfeld. Hier herrschten für die Majorität der Bevölkerung ungesicherte Lebensverhältnisse, mit teilweise gewalttätiger Konkurrenz um Jobs und die Brosamen der reichen Gesellschaft. Informalität war wenigstens in den Städten Englands, Frankreichs, Hollands und den USA zu jener Zeit die normale Lebensweise, teilweise in Verbindung mit dysfunktionalen Aspekten wie Alkoholismus, Prostitution, Menschenhandel, Kleinsklavorei, Schmuggel und Krimmalitat.

Was unterscheidet diese Londoner Verhältnisse von den Verhältnissen in den Vorstädten der Großstädte der USA, von Paris, Rom und

vor allem aber von Neu Delhi, Kalkutta, Johannesburg und Rio de Janeiro heute? Informalität besteht jeweils neben der Normalität – d.h. die Siclterheit der Lebensverhältnisse, stabile Einkommen, Arbeit etc. sind in der Geschichte häufig nur für sehr wenige Menschen realisierbar gewesen. Normalität war weitgehend identisch mit „Informalität“, während eine kleine Minderheit sich in gutbürgerlichen (gut gesicherten) Verhältnissen befand. Die Übergänge wären stets fließend, unter anderem auch abhängig von der Wirtschaftskonjunktur, von Hungersnöten, ökologischen Krisen etc. Erst die Nachkriegszeit hat den meisten Menschen in Westeuropa, Japan, Nordamerika (also der OECD-Welt) ein Wohlstandsniveau sichern können, das sich deutlich von den zwanziger Jahren unterscheidet. In der Dritten Welt hingegen sieht es vollkommen anders aus. Informalität hat sich aufgrund von Urbanisierungsprozessen und der Auflösung bäuerlicher Lebensweisen stark ausgedehnt. Und auch in der Ersten Welt beginnt es wieder zu bröckeln. Randzonen mit zunehmender Armut und Unsicherheit breiten sich aus. Die Sockelarbeitslosigkeit wird in ganz Europa größer.

Die Grenzen der Normalität sind aus der Sicht eines Westeuropäers sicherlich längst überschritten. Megastädte wie Mexiko-Stadt, Kalkutta und Rio de Janeiro sind von einem rapiden Bevölkerungswachstum gekennzeichnet, wobei die Errungenschaften moderner westlicher Städte nicht erreichbar zu sein scheinen, als da sind: halbwegs gesicherte Lebensverhältnisse, bezahlbarer Wohnraum, soziale Infrastruktur, Hospitäler, Schulen und Berufsbildungseinrichtungen, gesicherte Verhältnisse ohne staatliche Willkür und Chaos, kurz, ein Leben weitgehend ohne Angst und mit Zukunftsperspektiven. Informalität in der Dritten Welt stellt für die meisten Menschen das genaue Gegenteil dar: ungeschützte Lebensverhältnisse, Armut und Elend, Zukunftslosigkeit.

In diesem Beitrag will ich versuchen, die Grenzen zwischen Informalität und Normalität deutlich zu machen bzw. Informalität als Normalität zu begreifen und damit den dualistischen Konzepten des informellen Sektors und denjenigen, die von einer Verknüpfung ausgehen, gleichermaßen widersprechen. Was in den Städten Afrikas Normalität ist, entspricht unseren Vorstellungen von Informalität. Der informelle Sektor ist die „Volksökonomie“ bzw. *ordinary economy*.² Aber diese afrikanische Informalität (Normalität) beginnt auch auf den Wohlstandsinseln Platz zu greifen. Die stark angewachsene Arbeitslosigkeit, das Anwachsen der „Schwarzarbeit“ bzw. des sog. zweiten Arbeitsmarktes hat längst eine Dynamik gewonnen, die unsere Nor-

malität verändert.

Globalisierungsdruck, die zunehmende „Saumlosigkeit“ der Welt, grenzüberschreitende Migration, die neue Nähe durch Kommunikation und sinkende Transportkosten weisen darauf hin, daß hier wenigstens Ansätze für Annäherung bestehen. Nicht in dem Sinne, daß alle Menschen den Wohltaten des westlichen Wohlstandsmodells folgen (können), sondern vor allem, daß ein wachsendes *informelles Potential* mit lateinamerikanischen, asiatischen und afrikanischen Dimensionen zu entstehen beginnt. Dabei wird deutlich, daß die Segmentierung nicht mehr zwischen Nord und Süd, bzw. zwischen den reichen OECD-Ländern und den Südkontinenten besteht, sondern sich auch zunehmend innerhalb der OECD-Welt (das Nebeneinander von Informalität und Normalität in Paris, in New York ist sicherlich noch zu unterscheiden von diesen beiden – im übrigen auch durchlässigen Segmenten – in Kalkutta oder Manila) und innerhalb der Dritten Welt.

Ich verstehe Informalität demnach im Sinne von ungesicherten Lebensverhältnissen, die nach Risiko- und Überlebensstrategien außerhalb staatlicher Absicherungen verlangen.³ Von der „Wiege bis zur Bahre“ haben Menschen Überlebensstrategien zu organisieren. Sie sind zwar jeweils sehr unterschiedlich, haben aber gemeinsam, daß westliche Wohlstandsmodelle mit relativ egalitärer Verteilung nicht zum Tragen kommen.

Obwohl Verteilungsungleichheit in informellen Gesellschaften die Regel ist,⁴ läßt sich durch Umverteilung (mehr Verteilungsgerechtigkeit) nicht unbedingt Informalität beseitigen. Diese wird erst in einem langen Prozeß aufhebbar sein. Kuznets U-Hypothese⁵ hatte 1955 angenommen, daß im Entwicklungsprozeß von Gesellschaften zunächst größere Ungleichheit auftreten würde, später käme es zu Sickereffekten für die gesamte Gesellschaft (und damit zur Beseitigung von krassen Ungleichheiten). Die seit ca. 20 Jahren existierenden Einflüsse machen deutlich, daß sich die U-Kurve in eine N-Kurve verwandelt hat. Nachdem ein bestimmtes Wohlstandsniveau gesichert werden konnte (soziale Marktwirtschaft), wird aufgrund von Globalisierung und Liberalisierung eine Einkommensnivellierung nach unten vollzogen, so daß Ungleichheit wieder stärker wird.

Drei nebeneinander existierende Trends lassen sich gleichzeitig konstatieren. In den meisten Ländern Afrikas, Lateinamerikas und Asiens (vor allem in sog. *Least Developed Countries*) nimmt die Ungleichheit bei gleichzeitigem Wachstum des informellen Sektors zu. In den Schwellenländern verringern sich Ungleichheiten bei stärkerem Wachs-

tum des formellen Sektors und in den OECD-Ländern steigen die Ungleichheiten aufgrund von Umverteilungswirkungen zugunsten der reicheren Schichten und zuungunsten der Arbeitslosen und der Niedriglohngruppen – und damit vergrößert sich der Armutsockel. Hier läßt sich der N-Effekt nachweisen.

Die weltweite Urbanisierung nimmt zu. In den Städten Lateinamerikas, Asiens, des Nahen Ostens und Afrikas leben inzwischen mehr als 40 Prozent der Bevölkerung dieser Region. Sogar in Afrikas städtischen Agglomerationen sind von wenigen Ausnahmen abgesehen – was die Bevölkerungskonzentration betrifft – mehr als 35 Prozent der Bevölkerung des jeweiligen Landes zu finden. Das Wachstum der städtischen Bevölkerung – ob in New Delhi, Johannesburg oder Rio de Janeiro – liegt um ein Vielfaches höher als das auf dem Land. Land-Stadt-Migration ist ein zentrales Phänomen und Ausdruck eines längerfristigen Trends. Im Jahr 2025 wird die Mehrheit der Weltbevölkerung städtisch sein. Anders als in Europa und Nordamerika geht städtisches Wachstum und Urbanisierung in der Dritten Welt nicht unbedingt mit Wirtschaftswachstum, Beschäftigung, Ausbau der Infrastruktur und halbwegs gesicherten Lebensverhältnissen einher. Hierin unterscheiden sich informelle von „normalen“ Lebensverhältnissen in der Europäischen Union, in großen Teilen der USA, in Kanada, Japan, Australien und Neuseeland.

Robert Kaplan hat 1996 in einem vielbeachteten und vielgescholtenen Artikel⁶ zur „kommenden Anarchie“ die dysfunktionalen Seiten der Verstädterung an den Beispielen Abidjan und Sierra Leone zwar eindeutig überzeichnet, und auch ein rassistischer Unterton ist nicht ganz von der Hand zu weisen, aber die Beschreibung des Zerfalls, der neuen Formen der Hexerei, der Anarchie, der Krankheiten, der Zerstörung von menschlichen und natürlichen Ressourcen, der Brutalität in Militär und Gesellschaft, der niedrigen Gewaltschwelle, der Spaltung in „reiche und letzte Menschen“, macht deutlich, daß Elend nicht verschwunden ist und destabilisiert, vor allem in den urbanen Zentren. Was Kaplan bei seinem Bild der Chaosmacht in Westafrika – dem er im übrigen die Normalität eines türkischen Basars gegenüberstellt – vergißt, sind die Parallelitäten in den Vorstädten der USA und Europa. Es zeigt sich wohl eher eine *Globalisierung von Elend und Gewalt* auf allen Kontinenten, ob nun im Süden oder im Norden.

Ein zentraler Unterschied scheint indes darin zu bestehen, daß die sozialen – staatlich garantierten – Sicherungssysteme in der OECD-

Welt großenteils funktionieren (sieht man einmal von der „Vierten Welt“ – einigen Gebieten in den Südstaaten und einigen Millionenstädten – innerhalb der USA ab), während es im Süden andere – nicht-staatliche – Sicherungs- bzw. Überlebensstrategien gibt. Der „informelle Sektor“ ist das „Auffangbecken“ für Migranten, der „Schmelztiegel“ für Risiko- und Überlebensstrategien, der Nährboden für Innovationen, für Parallelökonomie, für Kriminalität, für Armut und Elend.

Es gibt keinen erkennbaren Grund, den informellen Sektor hochzustilisieren, wie es in der wissenschaftlichen Literatur vielfach noch der Fall ist. Der „informelle Sektor“ hat seine dysfunktionalen Seiten. Die kriminellen Phänomene der Urbanität, des Staatszerfalls und des Umbruchs hat Jenn Fraçois Bayart⁷ mit seiner Formulierung von der „Politik des Bauches“ für Afrika deutlich gemacht. Die Dysfunktionalität entsteht durch die starke Zunahme des Urbanisierungsgrads und damit durch das enorme Wachstum des informellen Sektors sowie durch die Schwächung des Staates.

Um die verschiedenartigen Dynamiken besser einordnen zu können, möchte ich im folgenden einige wichtige Stränge des Konzepts des informellen Sektors aufgreifen, um deutlich zu machen, welche neuen Phänomene es als notwendig erscheinen lassen, sich der Diskussion kritisch zu stellen.⁸

2. Theorieansätze im Rückblick – weshalb Dichotomien nicht so tauglich sind

2.1. Dualismustheorien

Die Theoriediskussion seit Arthur Lewis' Modell der unbegrenzten Arbeitskraft⁹ war zunächst davon ausgegangen, daß der moderne Sektor die überschüssige Arbeitskraft aus der Landwirtschaft absorbiert. Industrialisierung sollte auf der Basis billiger Arbeitskraft aus der Landwirtschaft erfolgen.

In Lewis' *Zwei-Sektoren-Modell* gelten folgende Annahmen:

- Geschlossene Volkswirtschaft (kein Außenhandel).
- Grenzprodukt = 0
- Der Lohn in der Subsistenzproduktion ist durch die durchschnittliche Produktivität festgelegt und konstant.
- Nur im modernen Sektor wird Kapital eingesetzt und investiert.
- Löhne und Arbeitsproduktivität sind im modernen Sektor größer als in der Landwirtschaft.

Lewis geht von einem unbegrenzten Angebot an Arbeitskräften im

Subsistenzbereich aus (Die Landwirtschaft wird als Bereich mit geringer Grenzproduktivität, Hausfrauenarbeit und natürlichem Bevölkerungswachstum gekennzeichnet).

$$(1) \quad K > S$$

K =Löhne im modernen Sektor

S =Löhne im Subsistenzsektor

Eine Migration erfolgt wegen der höheren Löhne im modernen Sektor. Die Löhne K orientieren sich am Subsistenzsektor, wobei

$$(2) \quad K = S + \text{Aufschlag}$$

Der Aufschlag wird für die höheren Lebenskosten in der Stadt bezahlt. Die Produktionsfunktion wird als Funktion von Arbeit und Kapital begriffen.

$$(3) \quad P = f(A, K)$$

P =Produktion; A =Arbeit; K =Kapital

Investitionen im modernen Sektor erhöhen die Produktion (Output).

$$(4) \quad DP = f(DI)$$

DP =zusätzliche Produktion (Output); DI =zusätzliche Investition.

Die Erhöhung der Produktion im modernen Sektor ergibt sich durch inkrementale Investitionen DI , d.h. der moderne Sektor expandiert, in dem DI auch zu mehr Arbeitskräfteeinsatz führt (=DA).

Arbeitskräfte wandern vom Land in die Stadt und erhöhen damit die Produktion. Der Prozeß setzt sich solange fort, bis der Arbeitskräfteüberschuß in der Landwirtschaft verschwindet, d.h. zur Industrialisierung und Modernisierung ist die billige Arbeitskraft vom Land notwendig.

In Lewis' Modell sind nicht nur die Annahmen unrealistisch, auch die Dynamik zur Auflösung von Subsistenzsektoren und die relativ unproblematische Einbindung in den modernen Wirtschaftsprozeß erwies sich als zu optimistisch. Auf der Basis von Arthur Lewis' Modell haben Gustav Ranis und John C. Fei 1961 ein dynamisches Modell entwickelt,¹⁰ das gegenüber Lewis einige Vorteile durch eine Phasierung besitzt, dennoch aber nur wenig Fortschritt gebracht hat.

Im *Fei-Ranis-Zwei-Sektoren-Modell* existieren ebenfalls zwei Sektoren, die Stadt mit hoher Grenzproduktivität und das Land mit niedriger Grenzproduktivität bzw. einer Grenzproduktivität von 0.

Ihr Drei-Phasen-Modell wird auf der Basis von Lewis' Modellannahmen weiterentwickelt.

Phase I (= Lewis, s.o.)

Phase II

Gewinne werden investiert. Die Grenzproduktivität in der Industrie steigt, und durch die Abwanderung der Arbeitskräfte steigt die Grenzproduktivität in der Landwirtschaft.

(5) $DP=f(DI)$

(6) Industrie: $DP=f(DI)$

(7) Landwirtschaft: $DP=f(DI)$

Produktion und Investitionen wachsen in beiden Sektoren, eine Erhöhung der Produktivität ist ebenfalls zu vermenden.

Phase III

Da das Angebot an Arbeitskraft in beiden Sektoren begrenzt ist, steigen schließlich auch die Löhne in beiden Sektoren.

(8) Industrie: $DL=f(DI)$

(9) Landwirtschaft: $DL=f(DI)$

Im Fei-Ranis-Modell wird das Angebot an überschüssiger Arbeitskraft in einem Wachstumsprozeß verschwinden und von der Industrie aufgesogen. Die Folge ist eine steigende Produktivität in der Landwirtschaft und damit auch höherer Output, höhere Gewinne und Löhne. Der Prozeß schaukelt sich von allein hoch.

Die beiden hier rezipierten dualistischen Modernisierungsmodelle haben zwar seit langem jeden Überzeugungscharme verloren, finden aber immer noch Anhänger in den Entwicklungshilfeorganisationen und den internationalen Finanzinstitutionen. In Lewis' Modell war der informelle Sektor nicht existent, die moderne Industrie saugt ihm zufolge überschüssige Arbeitskraft (vom Lande) auf, wodurch ein sich selbst tragender Entwicklungsprozeß in Gang kommt und in Bewegung bleibt. Waren das noch gute Zeiten, als so etwas behauptet werden konnte!

Heute jedoch wird von neuen Modernisierungskonzepten der „urbane informelle Sektor“ als Hoffnungsträger gehandelt. In den städtischen Agglomerationen vor allem entwickle sich eine neue Dynamik. Aus der um das Überleben kämpfenden städtischen Bevölkerung gehe eine neue Schicht von Schumpeter-Unternehmern¹¹ hervor, diese müsse nur finanziell gefördert und Anreizstrukturen geschaffen werden.¹²

Das *Harris-Todaro-Modell der Migration*¹³ definiert die Bestimmungsgrößen für die Migration von Arbeitskräften in die Stadt. Der Migrant fällt eine rationale Entscheidung über die Migration in die Stadt: Die Entscheidung beruht auf erwarteten Einkommen (Gewinnen), die in der Stadt höher sind als auf dem Land.

- (1) Löhne $K >$ Löhne S
- (2) Es gibt eine gewisse Wahrscheinlichkeit, in der Stadt Arbeit zu finden.

Harris und Todaro legen einen langfristigen Nutzen der Migration zugrunde. Migration kommt zustande, wenn das erwartete Einkommen in der Stadt größer als auf dem Land ist. Die Aussichten auf einen Arbeitsplatz müssen groß genug sein: Wenn die Beschäftigungsgarantie hoch ist, dann erfolgt Abwanderung; ist sie klein, findet keine Wanderung statt. Werden in der Stadt neue Arbeitsplätze geschaffen, dann kommt es zu überproportionaler Migration, und es entsteht Arbeitslosigkeit. Trotzdem geht die Migration weiter, wenn die erwarteten Einkommen höher als auf dem Land sind. Der informelle Sektor ist im Harris-Todaro-Modell eine vorübergehende Erscheinung, d.h. der informelle Sektor verschwindet, wenn im modernen Sektor genügend investiert wird. Solange existiert Arbeitslosigkeit. Sie ist der Entstehungsgrund des Phänomens des informellen Sektors. Ist der moderne Sektor nicht in der Lage, die Arbeitskräfte zu absorbieren, entsteht dauerhaft der informelle Sektor.

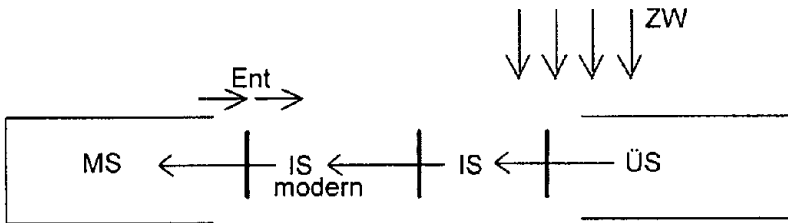
Die Abhandlung von Keith Hart¹⁴ unterscheidet zwischen Lohnarbeit und selbständiger Tätigkeit und stellt den entscheidenden Durchbruch zur Aufhebung der dualistischen Betrachtungsweise dar. Keith Hart wendet sich gegen die Auffassung, daß die urbanen Lohnarbeiter eine Arbeiteraristokratie seien. Durch Migration würden die Löhne im modernen Sektor gesenkt. Die „überschüssige“ Arbeitskraft würde aber nicht nur auf den modernen Sektor wirken, sondern auch die Konkurrenz im informellen Sektor erhöhen. Ein beständiger Überlebenskampf um Beschäftigungsmöglichkeiten im modernen und informellen Sektor ist die Folge. Multiple Einkommens- und Risikostrategien werden verfolgt, wobei Stadt-Land-Netze und familiäre Netzwerke sowie Zwei- und Dreifach-Tätigkeiten durch „Moonlighting“ besonders verbreitet und vielfach auch die Regel sind.¹⁵

2.2. Ansätze zur Neubestimmung der Rolle des Kleingewerbes im informellen Sektor

Anknüpfend an die Vorarbeiten von Keith Hart möchte ich zwischen modernem Sektor (bzw. formalem Sektor), zu dem die große Industrie gerechnet wird, dem informellen Sektor¹⁶ und der Überlebensökonomie (auf dem Land und in der Stadt) unterscheiden.¹⁷ Dabei gehe ich insbesondere auf die Kleinproduzenten und *nicht* auf die informellen Handelstätigkeiten ein. Diese Dreiteilung soll deutlich machen,

daß der informelle Sektor in Beziehungen zur formellen Ökonomie eingebunden ist und zugleich auch enge Beziehungen zum Überlebenssektor hat.¹⁸ Übergänge sind z.T. fließend.

Grafik 1: Beziehungen zwischen modernem, informellem und Überlebenssektor



MS=moderner Sektor; IS=informeller Sektor; ÜS=Überlebenssektor; ZW=Zuwanderung vom Land; Ent=Arbeitskräftewanderung durch Entlassungen aus dem Öffentlichen Dienst und aus Großunternehmen.

Von rechts nach links: Modernisierungsentwicklung.

1. Der Überlebenssektor (*Subsistenzsektor*, ÜS): Er absorbiert die überschüssige Arbeitskraft, hat eine sehr niedrige Arbeitsproduktivität, die dazu ausreicht, die Subsistenz gerade zu sichern. Die Höhe des Subsistanzeinkommens ist direkt abhängig von der Arbeitsproduktivität. Dieser Bereich ist nicht in der Lage, den notwendigen Überschuß für Kapitalakkumulation zu erwirtschaften. Er ist durch die Zuwanderung von Arbeitskräften in den letzten Jahren stark angewachsen. Im ÜS dominieren Kleinstunternehmer, Mikrounternehmen und auf dem Land Bauern, die nur über geringe Geldeinkommen verfügen.¹⁹

2. Der *moderne Sektor* (MS): Hier existieren hohe Kapitalintensität und hohe Grenzproduktivität der Arbeit. Es werden Lohnarbeiter beschäftigt. Die Löhne sind höher als die Subsistanzeinkommen. Es gibt regulierte Arbeitsverhältnisse und administrierte Preise. Die Regierung spielt eine Rolle zum Schutz des modernen Sektors, und z. T. existiert eine monopolistische Regulierung.

Seit mehr als einem Jahrzehnt ist die Zahl der Beschäftigten des MS aufgrund der Staatskrise, Struktur Anpassungsprogramme und der Krisen von zahlreichen Großunternehmen gesunken. Die Entlassenen finden Beschäftigung im IS und verdrängen teilweise die Beschäftigten in dort alteingesessenen Unternehmen.

3. Der *informelle Sektor* (IS): Der IS zeichnet sich durch niedrige Kapitalintensität aus, beschäftigt Lohnarbeiter nicht dauerhaft, und es existieren keine Arbeitsverträge. Dies erlaubt den Unternehmen, schlecht bezahlte Arbeiter zu beschäftigen. Der IS differenziert sich u.a. durch die Struktur Anpassungsprogramme. Industriebetriebe mit moderner Technologie haben sich herausgebildet. Die Übergänge zum modernen Sektor sind fließend. Im *modernen informellen Sektor* (*IS modern*)²⁰ dominieren die innovativen Klein- und Mittelbetriebe. Diese sind dabei, den Take-Off aus der Phase suboptimaler Größe und Auslastung zu vollziehen und sich effizient zu entwickeln. Teilweise haben diese sich zu Assoziationen zusammengeschlossen, um Märkte zu regulieren. Die von einigen Autoren angenommene Offenheit der Märkte (der grenzenlose Zugang für alle Interessierten und Auslese durch die reine Konkurrenz) existiert zumeist nicht.

2.3. Afrikanische Kleinunternehmer als Beispiel

Einige wesentliche Kriterien machen deutlich, wo die Potentiale und

Grenzen der afrikanischen Klein- und Mittelunternehmen liegen. Eine Differenzierung ist natürlich hier nicht möglich, weil die Lage in den Ländern zu unterschiedlich ist. Generell läßt sich folgendes festhalten:

- Untersuchungen über das *Faktorausstattungsverhältnis (Arbeit und Kapital)* verdeutlichen die Dominanz arbeitsintensiver und sachkapitalsparender Produktionsverfahren, das Betriebskapital rekrutiert sich bei den kleinen Betrieben zumeist aus den Ersparnissen der Familien.
- Der Beitrag der Kleinindustrie zur Wertschöpfung der gesamten verarbeitenden Industrie beträgt je nach Land zwischen 30 und 60 Prozent, in Kleinbetrieben findet die überwiegende Zahl der Arbeiter der verarbeitenden Industrie Beschäftigung (in manchen Ländern bis zu 90 Prozent).
- Die Urbanisierung hat in den afrikanischen Ländern stark zugenommen, so daß heute im Umfeld der Hauptstädte und industriellen Zentren große lokale Märkte vorhanden sind. Diese werden weiter wachsen. Die in den letzten Jahren entstandenen Agglomerationen stellen ein großes Nachfragepotential dar, das vergleichbar mit mittleren europäischen Ballungsgebieten ist. Die Zahlen zeigen, daß der überwiegende Anteil der Produktion der Klein- und Mittelunternehmen von der Binnennachfrage herrührt, ein kleinerer Anteil fällt auf Importsubstitution und Exportnachfrage.

Aufgrund von Fühlungsvorteilen (d.h. Nähe und Kenntnis der Märkte), niedrigen Transportkosten und den Preisen für die Produkte haben einheimische Klein- und Mittelunternehmen sich einen bedeutenden Marktanteil sichern können. In diesen Agglomerationen setzt sich ein Trend zu höheren „Economies of Scale“ (Kostendegression durch hohe Stückzahlen), ein Trend zu größeren Klein- und Mittelunternehmen, zu technologisch moderneren Unternehmen und zu höherer Produktivität durch. Die Konkurrenz innerhalb des informellen Sektors ist im Verhältnis zum formellen Sektor weitaus größer. Unternehmen mit hohem Innovationspotential haben sich weiterentwickelt, sie sind in der Lage, gegen ausländische Konkurrenz zu bestehen, während jene ohne ausreichende Kapitalbasis, ohne technisches Know how, mit niedrigem Ausbildungsstandard und ohne Innovationskapazität sich mit verbleibenden Marktanteilen des Überlebenssektors begnügen müssen.²¹

Es sollte nicht vergessen werden, daß es zwischen dem informellen Sektor und dem modernen Sektor Verknüpfungen gibt. Sog.

Backward und *Forward Linkages* existieren zwischen den Klein- und Mittelunternehmen, der Großindustrie und dem Staat. Ich nenne hier nur einige wenige,²² wie Zugang zum öffentlichen Kredit- und Bankensystem, Vergabe von Unteraufträgen (Sub-Contracting) der Großindustrie und des Staates an die Klein- und Mittelunternehmen, Recycling von Stoffen aus dem modernen Sektor und Beziehungen auf den Absatzmärkten.

Der Arbeitsmarkt hingegen ist durch zwei wesentliche Aspekte gekennzeichnet:

1. Im informellen Sektor gibt es eine sehr hohe Beschäftigung, die Arbeitsproduktivität ist meist sehr niedrig, und viele der Beschäftigten haben sehr niedrige Einkommen. Sie nehmen Einkommensenkungen in Kauf, wenn der Betrieb oder der Arbeitsplatz erhalten bleibt.

2. Im modernen Sektor wird die wirtschaftliche Tätigkeit mit Rent-Seeking – also Einnahmen über außerökonomische Aktivitäten – verbunden. Im Rent-Seeking-Modell wird davon ausgegangen, daß die Löhne höher sind, weil die Beschäftigten die Vorteile des „urban bias“ wahrnehmen können und sie zudem vom Rent-Seeking der öffentlichen und privaten Unternehmen profitieren. Durch die Struktur Anpassungsprogramme werden diese Vorteile abgebaut (begleitet von z.T. hartem Widerstand der „urbanen Mittelklasse“ gegen die Reformmaßnahmen).

In zahlreichen Ländern wurden Staatsangestellte und Angestellte von öffentlichen Unternehmen entlassen, die wiederum das Arbeitskräftepotential der Städte vergrößern und damit einen Konkurrenzdruck auf die im informellen Sektor Tätigen hervorrufen. Das Angebot an Arbeitskräften übersteigt somit die Nachfrage, was zu sinkenden Einkommen bzw. Gewinnen führt.

2.4. Industrielle Cluster

In der neueren industriesoziologischen und industrieökonomischen Forschung werden Verknüpfungen besonders herausgestellt. Die sog. Cluster und Netzwerke von Unternehmen haben besondere Bedeutung für einen industriellen Take-Off erlangt. Die Studien über Clusterbildung in der Dritten Welt²³ sind von den Ansätzen europäischer und amerikanischer Diskussionen um die neue industrielle Arbeitsteilung und Bildung von Clustern geprägt. So zeigt Michael Porter²⁴ auf, daß für den Erfolg einer Industrie nicht nur die Produktivität der einzelnen Unternehmen von Bedeutung ist, sondern die Interaktion von vielen

Unternehmen, die vertikal und horizontal verbunden sind. Das Konzept der *Cluster* geht also davon aus, daß die zunehmende Komplexität von Produkten und Dienstleistungen räumliche Funktionscluster herausbildet. Die spezifischen Bedingungen und Besonderheiten einer Region, wie z.B. intraregionale Verflechtungszusammenhänge und Kooperationsformen, wirtschaftshistorische und kulturelle Traditionen und Qualifikationsniveaus, sind maßgeblich für die Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung von Regionen. Erfolgreiche Industrieentwicklungen sind in ein Kooperations- und Innovationsmilieu eingebunden.²⁵

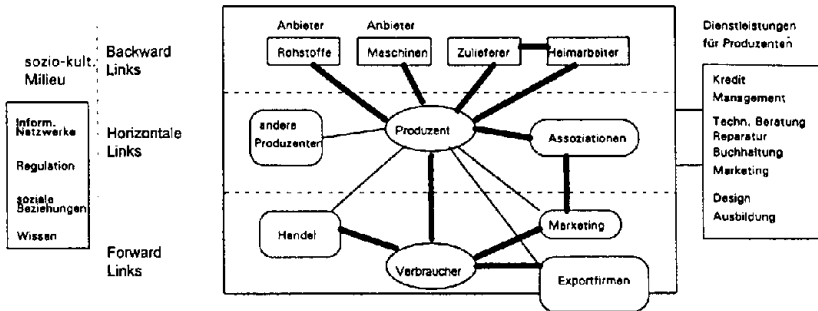
Zieht man systematisch das Beziehungsgeflecht für industrielle Cluster heran (siehe Grafik 2) und betrachtet man die Intensität der *Backward* und *Forward Linkages* sowie die horizontalen Verknüpfungen als Maßstab für Clusterbildung, so zeigen sich z.B. in Afrika erhebliche Defizite: Untersuchungen zum Erfolg von industriellen Distrikten in den USA, Europa (z.B. das sog. Dritte Italien oder Baden-Württemberg) und Japan, aber auch Schwellenländern wie Korea und Brasilien zeigen, wie die Cluster von kleinen und mittleren Unternehmen in der Lage waren, zu wachsen, auf veränderte Nachfrageelastizitäten innovativ zu reagieren, Qualitätsbewußtsein zu entwickeln, Märkte systematisch zu sichern und insgesamt im Wettbewerb erfolgreich zu sein.

Clusterbildungen sind besonders relevant für die Entwicklung von endogenen Wirtschaftspotentialen. Es soll hier allerdings nicht der Eindruck erweckt werden, daß in Netzwerken und Clustern ein Königsweg zur Entwicklung zu sehen ist. Es gibt auch Netzwerkversagen und Schwächen durch zu starke Netzwerke, die Innovationen verhindern.²⁶ Auch haben Klein- und Mittelunternehmen in Clustern ähnliche Probleme wie im informellen Sektor: Häufig handelt es sich um Familienbetriebe, die ihre eigene Familienklientel bedienen müssen und daher nicht den Akkumulationssprung schaffen.

Trotz der besonderen Schwächen haben sich in einigen afrikanischen Clusterstrukturen Kompetenzen und Wirtschaftskraft herausgebildet, bei denen es sich lohnt anzuknüpfen. Ein Beispiel aus Nigeria mag dies verdeutlichen. Trotz der Dominanz der Ölindustrie und der von zahlreichen Militärregierungen hervorgerufenen gesellschaftlichen Krisen in Nigeria, haben sich in einigen Landesteilen innovative Cluster entwickelt.²⁷ Im Bundesstaate Anambra im Südosten Nigerias ist ein weltweit unbekanntes „Taiwan of Africa“ (so die lokale Einschätzung) entstanden. Es ist ein Cluster von modernen kleinen und mittel-

großen Firmen, die für den einheimischen Markt und für den regionalen Export produzieren. Trotz der sehr schweren wirtschaftlichen und politischen Lage in Nigeria haben diese Unternehmen ein lokales Milieu geschaffen, das es ihnen erlaubt, ihre Produktion fast ohne Hilfe der lokalen Verwaltung auszudehnen, Beschäftigte einzustellen, lokale Zulieferer als Subunternehmer zu engagieren und ihr technologisches Niveau, z.B. durch Ausbildung, zu heben. Taiwan und Südkorea dienen als Vorbild. Technologie und Training kommen aus Taiwan, die Infrastruktur wurde privat erstellt. Importrestriktionen und die Schwierigkeit, ausländische Devisen für importierte Vorprodukte und Investitionsgüter zu erhalten, wurden zum Aufbau und Ausbau eines Netzwerkes genutzt. Lokale Assoziationen sind sehr aktiv. Die Firmen sind z.T. aus Handelsfirmen hervorgegangen, weshalb Absatzmärkte lokal, national und auch regional besser erschlossen werden konnten.²⁸

Grafik 2: Beziehungen in industriellen Clustern



Quelle: K. Nadvi/H. Schmitz, Industrial Clusters (Anm. 23), S. 62. Die Stärke der Linien zeigt die Intensität der Beziehungen an. Zum Handel und zu Exportfirmen sind die Verknüpfungen z.T. weniger stark als zu Anbietern von Rohstoffen.

Die Clusteranalyse und auch die Darstellung der Entwicklungstendenzen des modernen, informellen und des Überlebenssektors haben deutlich werden lassen, daß der moderne Sektor eine wichtige Rolle einnimmt. Durch Unteraufträge und Technologietransfer kann er den Prozeß von Clusterbildung und endogenen Potentialen aufbauen helfen. Diese vertikalen Beziehungen sind jedoch nur marginal vorhanden, bilden aber z.B. eine wesentliche Basis industrieller Entwicklung in Asien.²⁹

In der horizontalen Kooperation existieren noch größere Defizite. Horizontale Kooperation ist z.B. die Bildung von *Unternehmer-Assoziationen*. Diese Assoziationen nehmen ihre Funktion durch die Sicherung von Ausbildungstandards, Festlegung des Marktzugangs, Qualitätsstandards und Preisbildung wahr. Sie sind auch in Verhandlungen mit Regierungen, bzw. lokalen Verwaltungen tätig, um ihre Interessen durchzusetzen. Sie stellen eine Art berufsständischer Lobby dar. In Ländern mit instabilen politischen Verhältnissen, häufigen Übergriffen durch Polizei und Militär, nehmen Assoziationen u.U. auch eine Schutzfunktion wahr. Wo die Interessen sehr heterogen sind, die Konkurrenz der Mitglieder groß und die Clusterbildung nur gering ist, sind Assoziationen schwach.

Für die Entwicklung von engen Clustern ist insbesondere auch ein lokales soziales Milieu und staatliches Engagement erforderlich. Dies fehlt in vielen Ländern. Vielfach bereichert sich der Staat an Unternehmen, statt sie zu fördern. Unzureichende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen (wie überhöhte Wechselkurse, fehlende Fördermaßnahmen) behindern die Entwicklung von Clustern.

3. Informalität und Illegalität – die dysfunktionale Seite des informellen Sektors

Nach fast zwei Dekaden neoliberaler Struktur Anpassungsmaßnahmen und der Liberalisierung (unter Einschluß der Schwächung des Staates) setzt sich zwar immer mehr die Erkenntnis durch, daß in den meisten Ländern der moderne Sektor nicht das notwendige Wachstum für Beschäftigung, höhere Einkommen und Armutsbeseitigung bringen kann (es gibt natürlich auch die bekannten Erfolgsmodelle, wo dies festzustellen ist). Auch der informelle Sektor scheint sich nicht unbedingt in der Beseitigung der Armutprobleme zu bewähren. In zahlreichen afrikanischen Ländern sind die Einkommen gefallen. Dies hat damit zu tun, daß der Urbanisierungsgrad sich sehr stark erhöht und

der informelle Sektor stark anwächst. Dieses Wachstum läuft einerseits in ganz „geordneten Bahnen“, d.h. Menschen nehmen eine „normale“ informelle Tätigkeit auf; sie versuchen sich als Straßenhändler, als Kleinunternehmer im produktiven Bereich, als Wächter, als Handlanger etc. Sie haben oft mehrere Jobs. Hinzu kommen für einen inzwischen beträchtlichen Anteil der Menschen aber andererseits auch offensichtlich illegale Tätigkeiten, z.B. im Parallelhandel (Schmuggel, Diebstahl, Prostitution, Waffenhandel, Autoverschiebung, Drogen, Alkohol), und sie versuchen sich im Requirieren staatlicher Quellen für Privatzwecke.

Ohne Zweifel hat diese Entwicklung auch mit der Krise des neopatrimonialen Staates zu tun. Ohnehin schon schwache und instabile Regierungen und Institutionen wurden durch Strukturanpassungsprogramme zumeist eher geschwächt als gestärkt. Die Privatisierung hat z.T. dazu beigetragen, daß sich korrupte Eliten hemmungslos bereichern konnten. Dies hat auch zur Verstärkung sozialer Unruhen beigetragen. Wie die Weltbank in einer Armutsstudie über Afrika feststellt, ist die Gefahr von Aufständen gewachsen: „The large number of people in poverty represents an inefficient use of society's resources and increases the risks of social upheaval. ... The risk of upheaval is further increased by the large and growing gap between rich and poor.“³⁰

Die Auflösung von staatlichen und institutionellen Strukturen durch Deregulierung hat rechtsfreie Räume geschaffen, in denen Geschäftemacher scheinbar nach Belieben schalten und walten können. Offenbar gibt es inzwischen in vielen Ländern ein „legales“ und ein „reales“ Land. Das „legale Land“ ist Gesprächspartner der Geber, das „reale Land“ hat sich von dem ersteren verselbständigt. Herrschaftsfreie Räume sind entstanden, d.h. der Staat nimmt kein Gewaltmonopol mehr wahr, so daß aufgrund von Staatszerfall Gruppen aktiv werden können. Wie in Sierra Leone analysiert wurde, haben Entstaatlichung bzw. Staatszerfall zur Herausbildung von informellen Märkten geführt.³¹ Hier agieren klandestine Zirkel von Politikern und Geschäftsleuten (einheimische und ausländische) zur Kontrolle von Ressourcen (Diamanten, Gold, Holz).

Georg Elwert spricht darüber hinaus auch von der Entstehung von Gewaltmärkten, die durch „rational nachvollziehbares Handeln“³² bestimmt werden. Erpressung, Hehlerei, Erzeugung von Angst, Produktion von Gewalt folgen ökonomischen Imperativen und sind keineswegs als „Warlordism“ zu verniedlichen.

Einige Beispiele aus Afrika (genauso könnte man auch auf Bosnien, die zerfallenden Gebiete der ehemaligen Sowjetunion und auch einige Gebiete in Brasilien eingehen) sollen die dysfunktionale Seite³³ der Risikobewältigung und des Überlebens illustrieren:

- in Zaire dominiert die Oppositionspartei UDPS das illegale Diamantengeschäft;
- in Kenia ist ein bedeutender Politiker maßgeblich am Qat-Schmuggel (Qat = nordostafrikanisches Rauschmittel) beteiligt;
- in Sambia sind Regierungsmitglieder in eine Rauschgiftaffäre verwickelt;
- in Madagaskar, der Zentralafrikanischen Republik und Kongo lassen sich die Regierungen auf „Parallelfinanzierungen“ ein (in Madagaskar über eine Liechtensteiner Briefkastenfirma);
- in Kenia gibt es zahlreiche Mafia-Spielkasinos zur Geldwäsche;
- in der Elfenbeinküste wird die Ausfuhr von Elfenbein und Wild staatlich geduldet;
- Entwendung von Hilfslieferungen, Rauschgift- und Diamantehandel (und andere Rohstoffe) in Liberia, Sierra Leone, Sudan, Somalia, Burundi, Ruanda, Tschad, Angola, Mosambik;
- vor allem Zaire: Geldwäsche, illegaler Export von Agrarprodukten, Kunstwerken, Waffen und Wild;
- in Zaire und Kenia ist das Münzrecht außerhalb jeglicher Kontrolle;
- Handelsnetze der Ibo in Nigeria führen containerweise Falschgeld aus Korea und Taiwan ein;
- in Kenia kontrolliert der Sohn eines wichtigen Politikers den illegalen Autoimport und das Altkleidergeschäft (Importvergünstigungen inklusive; so werden die staatlichen Hoheitsbefugnisse zugunsten einer Clique gleich mit privatisiert);
- das Import-Altkleidergeschäft wird in Elfenbeinküste ebenfalls von höchster Stelle kontrolliert;
- Menschenhandel in Form von Prostitution, Zwangsrekrutierung aus militärischen und wirtschaftlichen Gründen (vor allem Sudan, Mauretanien, Liberia, Sierra Leone);
- aus dem Sudan (und dem Osten des Tschad, möglicherweise aus der Zentralafrikanische Republik) werden Gefangene in Golfstaaten exportiert;
- in Zaire fliegen illegale Fluggesellschaften;
- in Sierra Leone Privatisierung von nationalen Ressourcen durch Politiker und Geschäftsleute;

- in Somalia bedienen sich christliche Nicht-Regierungsorganisationen der Schmuggler (und deren Verbindungen zur arabischen Halbinsel), um z.B. Gehälter zu zahlen;
- Senegals Hauptstadt verlagert sich von Dakar nach Touba, dem Sitz der Mouriden (und Schmuggler);
- Privatisierungsbetrug ist weit verbreitet;
- In Nigeria Privatisierung von Öl durch Staatsbeamte (Zöllner, Polizei und Armee) und Ölmanager.

Gewaltmärkte gibt es auch in Westeuropa, in Japan und den USA. Informelle Imperien sind entstanden. Auf allen Kontinenten, selbst in postsozialistischen Wirtschaften wie China und Vietnam läßt sich das Aufkeimen dieser Phänomene registrieren.

Der ökonomische Niedergang des Kontinents hat außerdem zu einer neuartigen Integration von Teilen Afrikas in die Weltwirtschaft geführt. Hieraus entstehen heute und zukünftig Risikopotentiale. Einige Autoren vertreten sogar inzwischen die – sehr stark überzogene – These, daß Regierungen sich zu international tätigen Verbrecherorganisationen wandeln. Aktionsfelder sind Schmuggel, Geldwäsche („Parallelfinauzierungen“), Rauschgifthandel, Handel mit Diamanten, Waffen und Wild, Rückkehr zum Menschenhandel.³⁴

Es lassen sich historische Verbindungslinien zeichnen und Vergleiche anstellen: Menschenhandelswirtschaft hat es auch im 18. und 19. Jh. gegeben. Versklavung von Menschen durch ausländische Händler, Staaten und auch durch arabische und einheimische Sklavenjäger gab es auf dem ganzen Kontinent. Nationalistische Eliten führten das neomerkantilistische Modell (landwirtschaftliche und mineralische Exportgüter) fort.

Strukturelle und konjunkturelle Ursachen für die Krise des neomerkantilistischen Modells sind in der Erschöpfung der Produktionsstruktur, dem Verfall der Infrastruktur, der Auflösung der Institutionen, dem Niedergang der Rohstoffpreise, der Inlands- und Auslandsverschuldung, dem Verlust internationaler Wettbewerbsfähigkeit und dem Scheitern von Strukturanpassungsprogrammen zu sehen. In diesem Umfeld haben sich afrikanische Politiker und Wirtschaftsträger zunehmend in Aktivitäten verstrickt, die nach westlichem Standard als illegal und kriminell gelten. Korruption und Kleptokratie werden auf die Spitze getrieben. Durch Globalisierung, Liberalisierung und Deregulierung ist ein weites Feld neuer Möglichkeiten geschaffen worden, alte Praktiken werden systematischer als früher fortgesetzt. Wirtschaftskrisen, Urbanisierungsprozesse mit entstehender Armuts-

ökonomie und staatsfreie Räume schaffen Platz für neue illegale Tätigkeiten.

4. Eingebettete Informalität und Normalität

Das Stochern im Nebel des Konzepts „informeller Sektor“ erweist sich als fruchtbar. Die Suche nach dem wandelbaren Wundertier geht mittlerweile weiter, und so sehr dem Konzept des „informellen Sektors“ analytische Schärfe fehlt, um so mehr entpuppt es sich als ein Sammelbecken verschiedener Ansätze. Ein schlüssiges Gesamtkonzept liegt nicht vor. Vielleicht hat dies sogar ein Gutes, denn die sehr unterschiedlichen Entwicklungsniveaus, die unterschiedliche Krisenintensität, Rentenmentalität, Staats- und Marktversagen verbunden mit sehr großer Divergenz zwischen und in Ländern lassen es als notwendig erscheinen, den Blick vom großen Wurf weg auf die vielfältigen Erscheinungsformen sehr unterschiedlicher Entwicklungspfade zu richten. Lewis' Modell war so ein großer Wurf, die Konzepte des informellen Sektors vereinen hingegen eine Vielzahl zu kritisierender Ansätze, divergierende Theorien, die aus unterschiedlichen Erfahrungswelten stammen.

Benutzen wir dieses Konzept aber vorläufig weiter, weil es kein besseres gibt und Unterbeschäftigung, Marginalisierung, Überlebensstrategien, Verslumung einen Oberbegriff benötigen. Informalität ist also Normalität des Alltags nicht nur der meisten Menschen in den Großstädten, sondern auch in den ländlichen Zentren. Informalität ist eingebettet in die gesellschaftliche Realität und ihre Dynamik.

Das Land differenziert sich, die Städte wachsen weiter, der urbane informelle Sektor fächert sich in einen kleinen modernen Bereich und einen großen Überlebenssektor auf und dehnt sich in die kriminellen und dysfunktionalen Aspekte aus. Geldbeziehungen sind in alle Poren des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens eingedrungen. Wahrnehmungen verändern sich.

Die neoklassische Dualismustheorien können keinen adäquaten Ansatz zur Erklärung neuerer Phänomene liefern. Rentenmodelle sind vielleicht etwas besser geeignet. Clusteranalysen helfen bei der analytischen Klärung von überlappenden Beziehungen zwischen Firmen im informellen und modernen Sektor. Dieser Ansatz negiert jedoch die Rolle der Arbeitsmärkte und ihre Dynamik sowie illegale Wirtschaftsaktivitäten, die auch in Clustern festzustellen sind.

In zahlreichen Ländern, die nicht zu den Schwellenländern gehö-

ren und die nicht in der Lage waren, aufholende Entwicklungsprozesse mit hohen Wachstumsraten der industriellen Produktion und der Einkommen zu realisieren, segmentieren sich die Arbeitsmärkte nicht mehr so wie früher. Keith Harts Verdienst ist es, die Risikostrategien von Menschen im informellen Sektor und Lohnbeschäftigten deutlich gemacht zu haben. Es kommt zu einem beständigen Wechsel – je nach Konjunktur und Arbeitsmarkt. Unterschiede kommen vor allem durch unterschiedliche Qualifikationen zustande. Im modernen informellen Sektor befinden sich die erfolgreichen und innovativen Schumpeter-Unternehmer mit gut ausgebildeten Arbeitskräften. Dieses Segment ist aber klein.

Im informellen Sektor haben sich aufgrund gesunkener Beschäftigungsmöglichkeiten immer stärker dysfunktionale Tätigkeiten herausgebildet, die sich nun in allen Poren der Ökonomie festsetzen.

Aufgrund von Entstaatlichung und Staatsversagen gibt es neue Organisationsformen (wie das Beispiel Sierra Leone zeigt). Es kommen Gewaltmärkte auf. Vielfach wird gehofft, daß aus diesen dysfunktionalen Tätigkeiten normale marktwirtschaftliche Aktivitäten erwachsen. Allerdings läßt sich diese These nicht verifizieren, möglicherweise gibt es sogar einen gegenläufigen Trend – den des Überschwappens der Informalität, der Gewaltmärkte und der Dysfunktionalität auf die Normalität. Es scheint so, als ob Staatsversagen und akzelerierendes Staatsversagen durch Liberalisierung die Dysfunktionalität vergrößern würden. Ob aus ihnen eine neue Form der Modernisierung und Normalität entstehen kann, ist nicht klar. Eher zeichnet sich derzeit ein Nebeneinander von Informalität, Dysfunktionalität und Normalität ab.

In vielen Ländern der Dritten Welt wird der informelle Sektor mit einer vorerst wachsenden dysfunktionalen Seite expandieren. Ob daraus – im Rekurs auf Mungo Park – Dynamik für Wohlstand und Normalität entstehen wird, ist nach den Erfahrungen der OECD-Welt der achtziger und neunziger Jahre wenigstens zweifelhaft. Die „kommende Anarchie“ ist eine der möglichen Optionen. Aber es können sich auch Informalität, Dysfunktionalität und Normalität überlappen, sich gegenseitig durchdringen und auch einfach nebeneinander existieren.

- 1 Vgl. zur literarischen Aufarbeitung C. Boyle, Wassermusik, Hamburg 1987.
- 2 So K. King, The popular economy in anglophone Africa, in: The Danish Association of Development Researchers (Hrsg.), The informal sector as an integral part of the

- national economy, Roskilde 1987, S. 10-21.
- 3 Der Begriff Informalität bzw. informeller Sektor ist wissenschaftlich sehr umstritten und zudem schwammig, vgl. L. Peattie, An idea in good currency and how it grew: The informal sector, in *World Development* 15 (1987), S. 851-860; R. Köbler und I. Lenz, Das wandelbare Wundertier: „Informeller Sektor“, ökologische Zukunft und Herrschaft, in: J. Freiberg, W. Hein u.a. (Hrsg.), *Drei Welten – eine Umwelt*, Saarbrücken 1994, S. 303-320, sprechen von einem „wandelbaren Wundertier“, vgl. zur Übersicht neuerdings L. Pries, Der urbane informelle Sektor in Lateinamerika, in: *Peripherie* Nr. 62/1996, S. 7-28.
 - 4 Der Vergleichsmaßstab ist der Gini-Koeffizient. Erste und Dritte Welt unterscheiden sich hier sehr stark voneinander. Der Gini-Koeffizient mißt die relative (Un-)Gleichheit der Einkommensverteilung in einer Gesellschaft. Je höher der Wert an 1.0 liegt, desto ungleicher ist die Verteilung, je näher er an 0 liegt, desto gleicher die Verteilung. Werte um 0.86 wie in Brasilien oder in Madagaskar mit 0,80 zeigen eine starke Ungleichheit an. In den meisten Entwicklungsländern liegt der Gini-Koeffizient zwischen 0,4 und 0.6 und in den OECD-Länder noch niedriger.
 - 5 S. Kuznets, Economic growth and income inequality, in: *American Economic Review* 45 (1955), S. 1-28.
 - 6 R. D. Kaplan, Die kommende Anarchie, in: *Lectre International* 32 (1996), Heft 1, S. 52-61.
 - 7 J. F. Bayart, *L'état en Afrique. La politique du ventre*, Paris 1989.
 - 8 G. Verna, *Légalité – légitimité: la dialectique de l'informel*, in: R. Ateliano, Y. Gasse und G. Verna (Hrsg.), *Les entreprises informelles dans le monde*, Laval 1994, S. 9-30; P. Hugon, *L'informel et l'illégalité au Nord et au Sud*, ebenda, S. 31-50.
 - 9 W. A. Lewis, Economic development with unlimited supplies of labour, in: *Manchester School of Economic and Social Studies* 22 (1954), S. 139-191; vgl. zu den theoretischen Ausführungen C. M. Becker, A. M. Hamer und A. R. Morrison, *Beyond urban bias in Africa. Urbanization in an era of structural adjustment*, Portsmouth 1994.
 - 10 G. Ranis und J. C. Fei, A theory of economic development, in: *American Economic Review* 51 (1961), S. 533-565.
 - 11 Vgl. J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 1987 (zuerst 1911).
 - 12 Vgl. A. Bitüner, *Zur Förderung von Sparen und Kredit im informellen Sektor*, Bremen 1995 (Universität Bremen, *Berichte und Analysen Dritte Welt* Nr. 8); ders., *Kleinunternehmensförderung durch Mikrofinanzierung*, in *Peripherie* 62 (1996), S. 29-54; ders. A. Bitüner, *Kleingewerbe in Kenia*, unveröff. Manuskript, Bremen 1996.
 - 13 Vgl. M. Todaro, *Economic development in the Third World*, London 1989.
 - 14 K. Hart, Informal income opportunities and urban employment in Ghana, in: *The Journal of Modern African Studies* 11 (1973), Heft 1, S. 61-89; rückblickend: K. Hart, *L'entreprise africaine et l'économie informelle*, in: S. Ellis und Y.-A. Fauré (Hrsg.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris 1995, S. 115-124.
 - 15 Vgl. auch i. Baker und P. O. Pedersen, *The rural-urban interface in Africa*, Uppsala 1992.
 - 16 Der informelle Sektor umfaßt neben dem Kleingewerbe auch Handelstätigkeiten, Distribution und Transport. Die Kleinindustrie hat weniger als zehn Beschäftigte (darunter fallen auch Mikrounternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten). Zur Mittelindustrie werden hier Betriebe mit bis zu 50 Beschäftigten gerechnet, vgl. Hansohm 1992.

- 17 Vgl. die Abhandlungen von P. Hugon, *The impact of adjustment policies on micro-enterprises*, Paper presented at World Conference on „Support for Microenterprises“, Washington D.C. 1988. (World Bank, USAID, Inter-American Development Bank); E. V. K. Fitzgerald, *The impact of macroeconomic policies on small-scale industry*, Den Haag 1989 (ISS Working Paper – Sub-Series on Money, Finance and Development No. 29).
- 18 Ein ähnliches Modell hat bereits Fernand Braudel für Europa entwickelt. Er unterscheidet Kapitalismus, Marktwirtschaft und Nicht-Wirtschaft, F. Braudel, *Der Handel*, München 1986, S. 245 f.
- 19 Hier soll nicht weiter zwischen Cash-Crop-Produzenten und Food-Crop-Produzenten unterschieden werden. Die o.g. Differenzierungen existieren auch auf dem Land, vgl. S. Berry, *No condition is permanent. The social dynamics of agrarian change in sub-Saharan Africa*, Madison 1993.
- 20 Zahlenmäßig ist der „IS modern“ klein (vgl. C. Liedholm und D. Mead, *The structure and growth of microenterprises in Southern and Eastern Africa*, Washington D.C. 1993 (GEMINI Working Paper Nr. 36), S. 12). So hatten Mikrounternehmen (mit einem Beschäftigten) im südlichen und in Ostafrika einen Anteil an allen Unternehmen zwischen 60 und 80 Prozent. Betriebe mit 2-5 Beschäftigten zwischen 18 und 43 Prozent. Betriebe mit mehr als 6 Beschäftigten hatten meistens unter fünf Prozent der Unternehmen. Wir haben also ein Phänomen der „Missing Middle“ vorliegen. In Mikrounternehmen dominieren Frauen.
- 21 Aufgrund der begrenzten Nachfrage der armen Bevölkerungsschichten werden die unproduktiven Segmente des informellen Sektors wie bisher um das Überleben kämpfen müssen, vgl. D. Hansohm, *Small industries development in Africa*, Münster 1992 (Bremer Afrika Studien Nr. 2).
- 22 R. Kappel, *Industrialisierung oder De-Industrialisierung in Afrika*, in: *Nord-Süd aktuell* 8 (1994), S. 617-636.
- 23 Vgl. K. Nadvi/H. Schmitz, *Industrial clusters in less developed countries: Review of experiences and research agenda*, Brighton 1994 (IDS Discussion Paper 339); H. Schmitz, *Collective efficiency: growth path for small-scale industry*, in: *The Journal of Development Studies* 31 (1995), S. 529-566.
- 24 M. Porter, *Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*, Wien 1993.
- 25 Vgl. R. Camagni (Hrsg.), *Innovation networks: spatial perspectives*, London 1991; D. Läßle, *Transport, Logistik und logistische Raum-Zeit-Konfigurationen*, in: D. Läßle (Hrsg.), *Güterverkehr, Logistik und Umwelt*, Berlin 1993, S. 21-57; G. Grabher (Hrsg.), *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, London 1994.
- 26 Vgl. ebenda, S. 256 ff.
- 27 Vgl. D. Brautigam, *Regional industrialization in Eastern Nigeria*, Washington D.C. 1992 (World Bank, Africa Region).
- 28 Um sich ein genaues Bild von afrikanischer Clusterbildung machen zu können, wäre auf die Struktur der Beziehungen von Unternehmen einzugehen. Dazu gehören vertikale Produktionsbeziehungen zwischen Kleinunternehmen, also Vergabe von Unteraufträgen und Ausleihe von Arbeitskräften und die Beziehungen zwischen großen und kleinen Firmen (vgl. K. Nadvi/H. Schmitz, *Industrial clusters*, Anm. 23).
- 29 Vgl. H. Stein (Hrsg.), *Asian industrialization and Africa*, New York 1995.
- 30 World Bank, *Taking action for poverty reduction in sub-Saharan Africa*, Washington

- D.C. 1996 (Report No. 15575-AFR; May 1, 1996), S. 6.
- 31 W. Reno, *Corruption and state politics in Sierra Leone*, Cambridge 1995.
 - 32 G. Elwert, *Gewalt und Märkte*, in: W. R. Dormbrowsky und U. Pasero (Hrsg.), *Wissenschaft, Literatur, Katastrophe. Festschrift zum sechzigsten Geburtstag von Lars Clausen*, Opladen 1995, S. 123-141, hier S. 124.
 - 33 Der Begriff „Dysfunktionalität“ beinhaltet naturgemäß eine bestimmte Auffassung von „Funktionalität“ bzw. Normalität. Da bei vielen Betroffenen die Lage häufig auch als dysfunktional wahrgenommen wird, sei mir dies gestattet. In vielen Fällen gilt nämlich das Gegenteil. Im Bürgerkrieg in Liberia und Sierra Leone wird von den Warlords nicht nach Gut und Böse unterschieden, sondern eine rationale Risikostrategie gefahren (vgl. W. Korte, *Ethnizität und Bürgerkrieg*, unveröff. Manuskript, Köln 1996; W. Reno, *Corruption*, Anm. 31). Der Begriff Dysfunktionalität soll deutlich machen, daß Aktivitäten wie Drogen- und Menschenhandel, Schmuggel, illegale und mafiose Wirtschaftstätigkeiten sich von 'normalen' ökonomischen Tätigkeiten dadurch unterscheiden, daß im letzteren keine Renten entstehen und Gewalt die Ausnahme ist.
 - 34 Vgl. Kappel und A. Bittner, *Aspekte der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Afrikas*, unveröff. Manuskript, Bremen 1996.